

Suplemento económico de **Página/12**
Domingo 6 de junio de 1993 - Año 4 - Nº 163

TODOS LOS PRONOSTICOS, NACIONALES E INTERNACIONALES, SOBRE LA ECONOMIA ARGENTINA '93-'94 COINCIDEN EN QUE MEJORAN TODAS LAS VARIABLES MENOS LOS SALARIOS

SALARIOS DE VISITANTE

Prode
Pronósticos de Economía
Economía nacional

DOC. IDENT. O APELLIDO Y NOMBRES:

CONCURSO EXTRAORDINARIO
Nº 1.019
4, 5 Y 6 / 06 / 93

VALOR UNICO DE LAS TARJETAS
TIEMPO COMPLETO $ 4 con derecho a formular un (1) doble como máximo. Incluye $ 1 en concepto de arancel.

La participación en el juego del PRODE implica el conocimiento integral y aceptación incondicional de todas las normas contenidas en la respectiva reglamentación.

	L	E	DOBLE
1	PBI SUBE	PBI BAJA	
2	CONSUMO CRECE	CONSUMO DECRECE	
3	AUMENTA INVERSION	CAE INVERSION	
4	PROD. IND. MEJORA	DESMEJORA PROD. IND.	
5	INFLACION BAJA	INFLACION ALTA	
6	SALARIOS SUBEN	SALARIOS BAJAN	
7	EQUILIBRIO FISCAL	DEFICIT FISCAL	
8	ALZA DE EXPORT.	CAIDA DE EXPORT.	
9	ALZA DE IMPORT.	CAIDA DE IMPORT.	
10	SUBE EL CREDITO	BAJA EL CREDITO	
11	TASAS BAJAS	TASAS ALTAS	
12	BOLSA ARRIBA	BOLSA ABAJO	
13	MAS RESERVAS	MENOS RESERVAS	

JUEGUE SIN JUGARSE ! JUGADORES ANONIMOS

Doce consultoras y bancos de inversión de la Argentina y el exterior prevén que se mantendrá la estabilidad de precios y que continuarán creciendo el PBI, el consumo y la inversión. Pero también es opinión unánime que el salario real quedará estancado en los bajos niveles actuales: a fines del '94 acumularán una caída del 18 por ciento respecto de 1988.

	Producto Bruto Interno		Consumo Final		Inversión Bruta Fija		Producción Industrial (FIEL)		Precios al Consumidor (Indice de Buenos Aires) Diciembre vs. diciembre		Salarios reales (Sector Privado Industrial) Promedio anual vs. promedio anual		Balanza de Presupuesto del Sector Público Consolidado, incl. Privatizaciones (% de PBI)		Exportaciones de Mercancías (fab. U$S, miles de millones)		Importaciones de Mercancías (csf, U$S, miles de millones)		Balanza Comercial (fab-csf, U$S, miles de millones)		Saldo en Cuenta Corriente (U$S, miles de millones)		Reservas de Divisas Extranjeras (U$S, miles de millones, a fin de año)	
	1993	1994	1993	1994	1993	1994	1993	1994	1993	1994	1993	1994	1993	1994	1993	1994	1993	1994	1993	1994	1993	1994	1993	1994
M & S Consultores	6.0	5.0	8.0	5.0	12.0	7.5	3.5	3.0	10.0	8.0	0.5	2.0	0.2	0.0	12.3	12.7	14.9	15.2	−2.6	−2.5	−7.7	−7.9	10.8	11.3
Macroeconómica (Vicens, Zorgno, Avila)	5.8	4.0	4.7	2.7	10.0	10.0	4.0	2.0	11.0	8.0	0.0	−1.0	0.2	0.1	12.0	13.0	15.0	15.5	−3.0	−2.5	−8.0	−7.9	13.0	15.0
Banco Tornquist	5.0	5.0	6.0	5.0	20.0	20.0	5.0	5.0	11.0	10.0	0.0	0.0	0.0	0.0	13.5	13.5	16.5	16.5	−3.0	−3.0	7.0	−7.0	9.5	10.5
Fist Boston	5.0	5.0	3.0	3.8	22.0	20.0	2.0	3.0	10.0	9.0	na	na	1.0	0.8	12.5	13.3	15.0	15.3	−2.5	−2.0	−8.0	−7.0	11.5	11.5
M.A. Broda y Asociados	4.5	4.0	6.0	7.0	12.0	10.0	5.2	4.0	11.0	9.0	0.2	0.5	1.1	0.2	12.9	13.5	15.3	16.0	−2.4	−2.5	−7.3	−7.8	12.2	13.0
Salomon Brothers	4.5	3.0	5.0	4.0	15.0	9.0	11.0	7.0	13.0	20.0	−3.0	4.0	0.3	0.1	12.3	12.4	15.0	13.0	−2.7	−0.6	−7.9	−4.0	9.8	10.0
Asesores Económicos (Enrique Folcini)	4.2	2.0	3.8	1.8	11.1	8.2	5.2	1.8	12.2	12.0	2.2	0.0	−0.1	1.0	12.5	13.5	15.5	16.1	−3.0	−2.6	−6.1	−5.8	9.5	10.0
PROECO	4.0	4.0	1.5	2.5	11.3	8.0	3.5	4.6	7.5	4.5	na	na	0.9	0.1	12.7	13.8	14.5	15.1	−1.8	−1.3	−7.2	−6.7	11.9	12.5
West Merchant Bank	4.0	3.5	na	na	na	na	3.0	2.5	11.5	10.0	na	na	na	na	12.8	13.4	15.9	16.2	−3.1	−2.8	−8.3	−7.9	10.8	11.3
Lehman Brothers	3.6	4.0	na	na	na	na	2.5	na	11.0	12.0	na	na	1.0	na	13.0	na	16.0	na	−3.0	na	−8.0	na	8.0	na
Econometrica (D. Pastore, Brodherson, Sturzenegger)	3.0	3.0	2.1	1.5	9.0	7.5	2.5	1.0	11.0	114	−1.0	−0.5	0.2	0.1	12.5	13.1	16.0	16.6	−3.5	−3.5	−8.0	−7.5	10.2	10.5
Bankers Trust	2.9	3.3	3.2	3.8	18.0	9.0	1.0	2.5	8.5	7.0	0.5	2.0	0.8	−0.5	12.6	13.8	16.8	18.8	−4.2	−5.0	−9.0	−10.0	11.5	11.0
Promedio	4.4	3.8	4.2	3.7	14.0	10.9	4.0	3.3	10.6	10.1	−0.1	0.9	0.5	0.2	12.6	13.3	15.5	15.8	−2.9	−2.1	−7.7	−7.2	10.7	11.5





(Por Eduardo Porter,** desde Londres, y **Marcelo Zlotogwiazda) De acuerdo con los pronósticos de un selecto grupo de bancos y consultoras locales y extranjeras, 1993 y 1994 continuarán siendo años de estabilidad de precios y de considerable crecimiento, con notables alzas en el consumo global, en la inversión y en la producción industrial. No obstante, los vaticinios coinciden en señalar que dos factores negativos seguirán siendo característicos de la economía argentina: el salario real de la industria quedará estancado en su muy deteriorado nivel actual, y las exportaciones no exhibirán la recuperación que Cavallo ha venido prometiendo.

La recopilación de pronósticos que realizó Consensus Forecast (una empresa británica que vende ese tipo de servicios a grandes compañías e inversionistas de todo el mundo) entre doce prestigiosos bancos y consultoras de la Argentina, Estados Unidos y Gran Bretaña, indica que el futuro en materia salarial no es nada alentador. El promedio de las predicciones arrojó que el salario real promedio de 1993 será un 0,1 por ciento inferior al del año pasado, y que en 1994 se recuperará apenas un 0,9 por ciento. En perspectiva, estos muy bajos registros no hacen más que prolongar la tendencia al deterioro del poder adquisitivo que, por ejemplo, se verifica desde 1989. Ese año el salario real que pagó la industria privada cayó un 8,8 por ciento; en 1990 bajó otro 5,1; en 1991 se deterioró en igual proporción; y el año pasado se redujo el 0,1. Sumando las pérdidas de esos cuatro años con lo que se espera para el 93 y el 94, se llega a una caída acumulada del 18 por ciento.

Pero si en 1989 y 1990 el salario se desplomaba en un contexto de enorme recesión, lo llamativo de los dos últimos años es que mientras casi todas las variables macroeconómicas mostraron una fuerte recuperación, el ingreso real de los trabajadores continuó bajando, y el empleo, si bien se elevó, no lo hizo ni remotamente al ritmo del aumento en la producción. Y este mismo contrapunto se repetirá en el bienio 93-94 si los pronósticos resultan acertados.

Dado que en los dos últimos años no sólo aumentó la producción sino también la productividad, es decir la producción por trabajador, el retroceso salarial que hubo en ese período desmiente a aquellos que aseguran que las remuneraciones deben evolucionar en función directa con la productividad. Y aunque el informe no incluye pronósticos sobre empleo, se presume que a lo largo del 93 y del 94 la industria profundizará la racionalización de personal, de lo que puede inferirse que la productividad seguirá en ascenso: nuevamente quedaría desautorizada la premisa de que los salarios van de la mano con el rendimiento de los trabajadores.

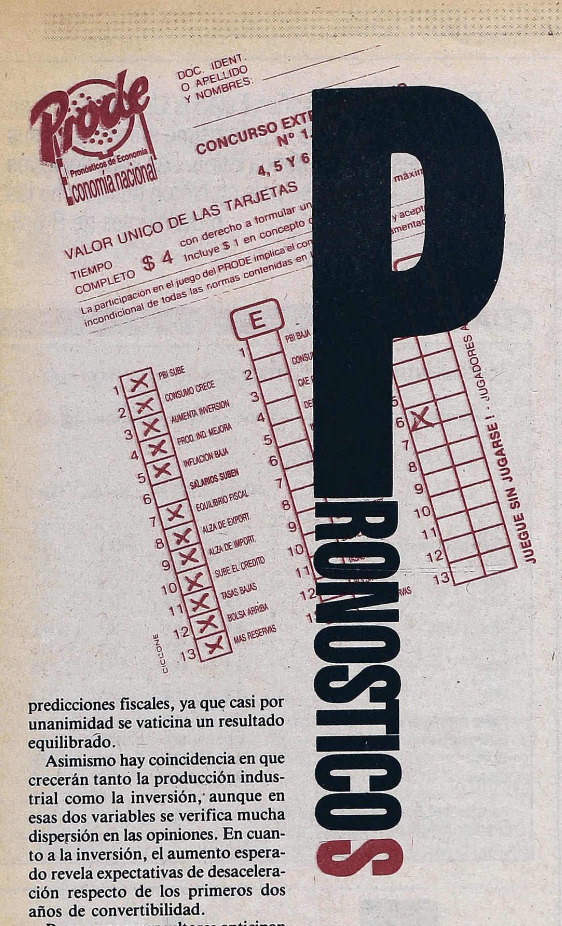
Cabe aclarar que los datos salariales recabados en el informe de Consensus se refieren exclusivamente a la industria privada, que ha venido reajustando menos que el sector servicios, entre otras cosas porque la mayor parte de las manufacturas están sujetas a una feroz competencia de precios de los productos importados que inundaron el mercado local al calor de la rebaja arancelaria y el retraso cambiario.

El contraste entre el estancamiento salarial y el auge en la producción también se verifica con las remuneraciones y el consumo. Ocurrió en 1991 y en 1992, y de acuerdo con los pronósticos del informe se prolongará en el bienio siguiente: en comparación con el virtual congelamiento salarial, el consumo subirá 4,2 y 3,7 por ciento anual respectivamente.

De esta asemejanza se desprende que el boom de consumo seguirá siendo fundamentalmente consecuencia del gasto de las franjas más acomodadas de la población. En todo caso, puede haber sucedido que haya aumentado significativamente el consumo de los desocupados que consiguieron empleo o por causa del incremento que hubo en las horas trabajadas, pero difícilmente se debió a un mayor gasto asociado a alzas de poder adquisitivo. En una economía que socialmente está cada vez más segmentada, lo más probable es que sigan siendo las familias que habitan los islotes de prosperidad (ver crítica de libros en página 4) las que llenan negocios, restaurantes, cines y supermercados.

Con muy baja disparidad, los consultados prevén que los precios seguirán bajo control hasta por lo menos finales de 1994: la inflación promedio que pronostican se situa en el 10,6 por ciento para este año y en el 10,1 para el próximo.

También son muy parecidas las



PRONOSTICOS

predicciones fiscales, ya que casi por unanimidad se vaticina un resultado equilibrado.

Asimismo hay coincidencia en que crecerán tanto la producción industrial como la inversión, aunque en esas dos variables se verifica mucha dispersión en las opiniones. En cuanto a la inversión, el aumento esperado revela expectativas de desaceleración respecto de los primeros dos años de convertibilidad.

Banqueros y consultores anticipan que la balanza comercial —una de las debilidades más notorias del plan— mantendrá este año el rojo de 1992, y que recién en el 94 se atenuará el déficit. No obstante, la evolución prevista en exportaciones es mucho más moderada de lo que espera el equipo económico.

Obviamente, en esta pesadez de exportaciones influye decisivamente el hecho de que el tipo de cambio es desfavorable para la competitividad internacional de la producción local.

Si bien en la encuesta de Consensus no se preguntó acerca de la cotización del dólar, teniendo en cuenta que —con la excepción de Salomon Brothers— todos pronostican tasas de inflación similares a las de los últimos meses, se deduce que el congelamiento cambiario está implícito en los análisis.



DEBATE

OTRA RESPUESTA A JUAN LLACH

En una nota publicada hace dos semanas en este suplemento, el secretario de Programación opinó que la Convertibilidad es un plan económico progresivo. Los autores de esta nota aseveran lo contrario.

(Por Roberto Feletti y Claudio Lozano)* Las afirmaciones del secretario de Programación Económica, Juan Llach, en cuanto al carácter progresista del Plan de Convertibilidad deben calificarse, como mínimo, de excesivamente optimistas, si se entiende como tal la capacidad de distribuir ingresos hacia los sectores populares.

En primer lugar, el funcionario define la eliminación del denominado "impuesto inflacionario" como la supresión por lejos del tributo más regresivo de las sociedades modernas. Esta aseveración introduce de lleno la cuestión de la distribución del ingreso en torno de la estructura de precios relativos resultante de los distintos procesos inflacionarios vividos por el país desde 1975 a la fecha, en la que se asienta la estabilidad alcanzada por el Plan de Convertibilidad.

La actual estabilidad está fundada en un proceso previo de sistemática redistribución regresiva del ingreso que concluyó con la quiebra del Estado. El endeudamiento público externo, la reorientación del gasto estatal hacia los grupos empresarios más concentrados y la transnacionalización de dichos capitales determinaron una dolarización creciente de los precios de la economía que se tradujo en el ajuste de los mismos acompañando la evolución del tipo de cambio, provocando en consecuencia transferencias de recursos hacia los sectores con capacidad de fijar sus precios al ritmo de la devaluación, que obviamente no son los asalariados.

Este proceso que estalló en la hiperinflación de 1989, exteriorizando la quiebra definitiva del Estado, impuso una estructura de precios compatible con una pauta distributiva donde la participación asalariada resulta ser la más baja de las últimas dos décadas. De hecho, ésta pasó de representar un 43 por ciento del PBI en 1975 a significar un 22 por ciento en 1989.

Ahora bien, la estabilidad emergente de este esquema determina nuevos mecanismos que acentúan la regresividad de la distribución del ingreso, centrados en las herramientas utilizadas por el Plan de Convertibilidad para alcanzar dicha estabilidad.

En primer lugar, las privatizaciones, en cuyo producido se apoya una porción no menor del actual equilibrio fiscal, determinaron una estrategia empresarial signada por la desindustrialización de los grupos adquirentes de las ex empresas públicas que orientaron su actividad hacia servicios prestados a mercados cautivos de conformación oligopólica, lo que a su vez provocó que el escaso flujo de inversión de la década del 90 se aplique en dichos sectores. Estas decisiones empresarias impactaron negativamente en el mercado laboral.

El segundo componente, la apertura importadora utilizada como herramienta de control de precios, sólo tiene efectos en aquellos bienes comerciables internacionalmente, pero no afectan a los productos con ventajas comparativas en el país ni a los servicios. De este modo, la actual estructura de precios relativos determina una inflación en dólares por elevación de los precios de los productos alimenticios, alquileres y tarifas de servicios públicos, consonante con el posicionamiento empresarial surgido de la hiperinflación y esencialmente perjudicial para el ingreso de los sectores populares que destinan el grueso de sus recursos a alimentos y vivienda.

En consecuencia, del mismo modo que los procesos inflacionarios asociados a elevación del tipo de cambio distribuían ingresos en dólares a favor de quienes podían ajustar sus precios al compás de la devaluación, en el presente, la inflación —en el marco de la actual estabilidad— también distribuye ingresos en dólares a favor de quienes pueden colocar sus precios por encima de la actual paridad cambiaria. Es decir que la tasa de ganancia en dólares de los sectores más concentrados de la economía se mantiene a pesar de la reconversión productiva (mayor participación relativa de los servicios en detrimento de la industria al interior de cada conglomerado empresario) iniciada al calor de la convertibilidad.

Como conclusión, se puede afirmar que no existe el "impuesto inflacionario", sino políticas económicas que, desde mediados de los 70, en contextos de inflación aguda o estabilidad, fueron conformando una creciente redistribución regresiva del ingreso en la Argentina. El actual Plan de Convertibilidad, lejos de constituir una ruptura con esquemas anteriores, continúa y reafirma esta tendencia. La estabilidad alcanzada no sólo convalida la estructura de precios relativos surgida de la hiperinflación sino que acentúa sus aristas en nuevos procesos inflacionarios que elevan la ganancia en dólares.

** Economistas de la Asociación de Trabajadores del Estado.*

CON LUPA

Por Osvaldo Siciliani

En los dos últimos años, Estados Unidos redujo su déficit comercial gracias a un fortísimo aumento de sus exportaciones hacia América latina. Las importaciones argentinas desde ese país crecieron tanto como las provenientes de Brasil.

PROTTO HNOS. S.A.

Protto fabrica ruedas y llantas de chapa para los automotores de producción nacional. El "boom" de la industria automotriz provocó un vigoroso salto en la demanda interna de esta línea de productos. Como muestra el gráfico que acompaña esta nota, Protto elevó su margen de ganancia bruta durante el año pasado hasta duplicarlo respecto de 1991. La brecha más grande entre ingresos y costos permitió que esta firma volviera a dar ganancias de manera estable desde hace ya casi dos años.

Caso raro, los mayores beneficios no surgieron —como podría especularse de antemano— por una remarcación en los precios de la compañía derivada de la buena situación del mercado. El límite más importante a esta conducta radica en que los principales clientes de Protto son las fábricas automotrices, cuyos gerentes no ceden fácilmente ante las exigencias de nadie. Lejos de ello, las poderosas terminales tienden a encarrilar a los proveedores de acuerdo con sus propias necesidades en cuanto a plazos de entrega, calidad, precio y formas de pago.

De esta manera, las nuevas utilidades surgieron principalmente del aumento en la facturación y la posibilidad de redistribuir los costos fijos entre una mayor cantidad de piezas fabricadas. El crecimiento de las entregas durante el año pasado resultó espectacular, superando en más del 80 por ciento a las excelentes marcas ya registradas al iniciarse el "boom" en 1991.

Si bien se repartió como dividendo una porción de los beneficios, también se está implementando la instalación de una planta especial con el proceso de cataforesis para el acabado de superficie de las ruedas. Otras inversiones se realizaron en maquinarias nuevas con la finalidad de elevar la calidad y terminación de los productos pero también para contrarrestar la incidencia de los salarios en la estructura de costos.

Dentro del ámbito "tuerca", esta antigua empresa ostenta una rareza de índole cultural consistente en que la preside una mujer, Patricia Langa, viuda de Bordeu, y en que cinco damas deciden el destino de Protto por constituir la abrumadora mayoría en el seno de su directorio. Evidentemente, todo un desafío dentro de este gremio pródigo en estereotipos machistas y falsas disyuntivas como la de manejar o ir a lavar los platos.

EL MARGEN DE PROTTO MARCHA SOBRE RUEDAS

MILLONES DE PESOS POR MES: 2 / 1,5 / 1 / 0,5 / 0

1991 · 1992

GANANCIA BRUTA

Fuente: Protto Hnos. S.A.

CUADRO 1

CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE EE.UU. POR REGION

Dólares corrientes (Promedios anuales en porcentajes)

	Participación en el total en 1990	1982-86	1987-92	1987-89	1990-92
Total	100	−1,2	11,9	17,4	6,6
Países en desarrollo	34	−5,1	16,2	19,8	12,7
Asia	16	1,8	15,5	25,0	6,7
NICS[1]	10	3,4	17,4	29,6	6,3
Otros	6	0,0	12,8	18,4	7,4
América latina	14	−6,4	16,6	16,7	16,5
México	7	−7,5	22,7	26,1	19,5
Otros	7	−5,6	11,4	9,4	13,4
OPEP	3	−13,2	12,9	8,6	17,4
Países industriales	66	1,1	9,7	16,3	3,5
Europa occidental	29	−1,5	11,4	17,7	5,4
Japón	12	3,9	10,2	18,5	2,5
Canadá	21	4,2	8,3	12,6	4,1

1 Corea del Sur, Hong Kong, Taiwán y Singapur.
Fuente: Bruce Kasman.

EN EL BOLSILLO

El chango tiene dudas

Cada vez que la inflación supera el 1 por ciento, los funcionarios encienden el ventilador y disparan andanadas de acusaciones y amenazas. No parecen tener mayor efecto.

Algunos productos suben, otros (menos) bajan y un tercer grupo se mantiene impávido. Y si se comparan las distintas bocas de venta se puede notar que cada uno reacciona a su manera. Si se hace la misma compra de 14 productos (los que figuran en los cuadros más mayonesa Gourmet, café La Morenita, Coca Cola, jabón Rexina) en Disco y Carrefour, se advierte que en el primero costará 22,43 pesos y en el segundo 20,45, una diferencia de poco menos del 10 por ciento. Eso hace difícil hablar de los supermercados como una unidad. Disco tiene más sucursales y entrega a domicilio. Carrefour es más barato pero no tiene tanta variedad de marcas y productos.

Otras conclusiones surgen de comparar los precios entre abril y junio para ver qué aumentó y qué no. El vino, la manteca y el aceite lo hicieron. Lo notable es que sus precios crecieron más en Carrefour que en Disco. Sin embargo, y pese al incremento, siguen manteniéndose por debajo de los valores que se pagan en este último.

También pueden encontrarse algunos productos que bajaron sus precios. El arroz lo hizo en forma marcada. Y también llama la atención que Carrefour pone más énfasis a la hora de bajar los precios que Disco.

De los productos encuestados, ninguno tiene el mismo precio en los dos supermercados. Disco vende más barato el pollo de Granja del Sol, pero más cara la leche, las galletitas (y acá la diferencia es de un inexplicable 32,2 por ciento), el shampoo y el detergente, por tomar algunos ejemplos.

Si se quiere buscar alguna satisfacción se debe estudiar qué productos no aumentaron sus precios: la leche de La Serenísima y el café La Morenita en los dos supermercados. Disco tampoco aumentó en este período la Coca Cola, el jabón y el detergente.

Conclusión: a la hora de comprar, lo mejor es haber pedido hora antes con un psiquiatra. Y no creer que son ciertas las generalizaciones simplistas que les gustan a algunos funcionarios.




CARA A CARA

Comparación de iguales productos en distintos supermercados. Precios en pesos

	Disco	Carrefour	Disco/Carrefour
Leche La Serenísima, cartón rojo, 1 l.	0,72	0,68	5,9%
Galletitas Express, 130 g.	0,41	0,31	32,2%
Pollo Granja del Sol con menudos, kg.	3,24	3,55	−9,6%
Detergente Cierto, 1 l.	1,15	1,10	4,5%
Shampoo Sedal Ginseng, 500 ml.	3,09	2,79	10,8%

LOS QUE AUMENTARON

Comparación de precios en pesos de productos entre abril y junio del corriente año, en dos supermercados.

	Disco abril '93	Disco junio '93	%	Carrefour abril '93	Carrefour junio '93	%
Manteca SanCor, 200 g.	0,98	1,00	2,0	0,93	0,98	5,4
Termidor tetra brick, 1 l.	1,47	1,49	1,4	1,31	1,27	3,1
Aceite Cocinero, 1,5 l. PVC	2,12	2,33	9,9	—	1,80	—

LOS QUE BAJARON

Comparación de precios en pesos de productos entre abril y junio del corriente año, en dos supermercados

	Disco abril '93	Disco junio '93	%	Carrefour abril '93	Carrefour junio '93	%
Arroz Doble Gallo, caja kg.	2,36	1,98	−19,2	1,99	1,65	−20,6
Puré tomate Cica, 530 gr	0,73	0,71	−2,8	0,65	0,61	−6,6

LIBROS

LA ARG

(Por Marcelo Matellanes) Bajo el sello editorial Planeta, será próximamente presentado en sociedad el libro de Daniel Muchnik titulado *País Archipiélago. Las consecuencias políticas y económicas del gobierno de Menem*. Más allá de la cantidad y características de quienes estarán allí presentes, será la sociedad argentina toda la principal convidada, ya que se denuncia en este libro la pétrea obstinación de quienes persisten en hacer de este (¿aún?) país un conjunto inconexo de islotes, dejando a la gran mayoría de sus habitantes sin continente.

Ante todo, y sin que ello pueda ir en detrimento de la totalidad de la obra, es su título mismo su aspecto más sobresaliente. País-archipiélago es mucho más que un título, superando la categoría misma de concepto. Tiene esa fuerza gráfica, emblemática, compacta que el concepto suele refractar. Muchos son quienes se esmeran desde distintos ámbitos en tratar de sintetizar el *quid* del modelo menemista, y así aparecen disolución, desagregación, no-modelo, fragmentación, exclusión, etcétera. Ninguno como el de Muchnik para *expresar* semejante explosión política, social, territorial, jurídica, ambiental, económica.

Es ese devenir de no-país el que constituye su intuición teórica fundamental, más allá de que la obra en sí misma acuse algún grado de desorden argumental, así como serias (y muy frecuentes en la literatura de este tipo) fragilidades al intentar restablecer la dimensión política de la economía. Lo que importa es lo que Muchnik ve dibujarse en el horizonte del modelo menemista: el desmoronamiento total del tejido económico, de la cohesión social y de la integridad territorial.

En términos del propio Muchnik, "...el Plan de Convertibilidad está acorralado (...) y todo el tiempo que dure la *agonía* del Plan significará un mayor daño a la economía nacional y a la sociedad". El autor critica, con apoyo de argumentos, cifras y obras de otros autores (Barbeito, Lo Vuolo, Acevedo, Basualdo, Khavise, etcétera), el modelo de "desguace del

CAS

CON LUPA

Por Osvaldo Siciliani

PROTTO HNOS. S.A.

Protto fabrica ruedas y llantas de chapa para los automotores de producción nacional. El "boom" de la industria automotriz provocó un vigoroso salto en la demanda interna de esta línea de productos. Como muestra el gráfico que acompaña esta nota, Protto elevó su margen de ganancia bruta durante el año pasado hasta duplicarlo respecto de 1991. La brecha más grande entre ingresos y costos permitió que esta firma volviera a dar ganancias de manera estable desde hace ya casi dos años.

Caso raro, los mayores beneficios no surgieron —como podría especularse de antemano— por una remarcación en los precios de la compañía derivada de la buena situación del mercado. El límite más importante a esta conducta radica en que los principales clientes de Protto son las fábricas automotrices, cuyos gerentes no ceden fácilmente ante las exigencias de nadie. Lejos de ello, las poderosas terminales tienden a encarrilar a los proveedores de acuerdo con sus propias necesidades en cuanto a plazos de entrega, calidad, precio y formas de pago.

De esta manera, las nuevas utilidades surgieron principalmente del aumento en la facturación y la posibilidad de redistribuir los costos fijos entre una mayor cantidad de piezas fabricadas. El crecimiento de las entregas durante el año pasado resultó espectacular, superando en más del 80 por ciento a las excelentes marcas ya registradas al iniciarse el "boom" en 1991.

Si bien se repartió como dividendo una porción de los beneficios, también se está implementando la instalación de una planta especial con el proceso de cataforesis para el acabado de superficie de las ruedas. Otras inversiones se realizaron en maquinarias nuevas con la finalidad de elevar la calidad y terminación de los productos pero también para contrarrestar la incidencia de los salarios en la estructura de costos.

Dentro del ámbito "tuerca", esta antigua empresa ostenta una rareza de índole cultural consistente en que la preside una mujer, Patricia Langa, viuda de Bordeu, y en que cinco damas deciden el destino de Protto por constituir la abrumadora mayoría en el seno de su directorio. Evidentemente, todo un desafío dentro de este gremio pródigo en estereotipos machistas y falsas disyuntivas como la de manejar o ir a lavar los platos.

EL MARGEN DE PROTTO MARCHA SOBRE RUEDAS

MILLONES DE PESOS POR MES

2 · 1.5 · 1 · 0.5 · 0

1991 · 1992

GANANCIA BRUTA

Fuente: Protto Hnos. S.A.

EN EL BOLSILLO

El chango tiene dudas

Cada vez que la inflación supera el 1 por ciento, los funcionarios encienden el ventilador y disparan andanadas de acusaciones y amenazas. No parecen tener mayor efecto.

Algunos productos suben, otros (menos) bajan y un tercer grupo se mantiene impávido. Y si se comparan las distintas bocas de venta se puede notar que cada uno reacciona a su manera. Si se hace la misma compra de 14 productos (los que figuran en los cuadros más mayonesa Gourmet, café La Morenita, Coca Cola, jabón Rexina) en Disco y Carrefour, se advierte que en el primero costará 22,43 pesos y en el segundo 20,45, una diferencia de poco menos del 10 por ciento. Eso hace difícil hablar de los supermercados como una unidad. Disco tiene más sucursales y entrega a domicilio. Carrefour es más barato pero no tiene tanta variedad de marcas y productos.



Otras conclusiones surgen de comparar los precios entre abril y junio para ver qué aumentó y qué no. El vino, la manteca y el aceite lo hicieron. Lo notable es que sus precios crecieron más en Carrefour que en Disco. Sin embargo, y pese al incremento, siguen manteniéndose por debajo de los valores que se pagan en este último.

También pueden encontrarse algunos productos que bajaron sus precios. El arroz lo hizo en forma marcada. Y también llama la atención que Carrefour pone más énfasis a la hora de bajar los precios que Disco.

De los productos encuestados, ninguno tiene el mismo precio en los dos supermercados. Disco vende más barato el pollo de Granja del Sol, pero más cara la leche, las galletitas (y acá la diferencia es de un inexplicable 32,2 por ciento), el shampoo y el detergente, por tomar algunos ejemplos.

Si se quiere buscar alguna satisfacción se debe estudiar qué productos no aumentaron sus precios: la leche de La Serenísima y el café La Morenita en los dos supermercados. Disco tampoco aumentó en este período la Coca Cola, el jabón y el detergente.

Conclusión: a la hora de comprar, lo mejor es haber pedido hora antes con un psiquiatra. Y no creer que son ciertas las generalizaciones simplistas que les gustan a algunos funcionarios.

CARA A CARA

Comparación de iguales productos en distintos supermercados. Precios en pesos

	Disco	Carrefour	Disco/Carrefour
Leche La Serenísima, cartón rojo, 1 l.	0,72	0,68	5,9%
Galletitas Express, 130 g.	0,41	0,31	32,2%
Pollo Granja del Sol con menudos, kg.	3,24	3,55	–9,6%
Detergente Cierto, 1 l.	1,15	1,10	4,5%
Shampoo Sedal Ginseng, 500 ml.	3,09	2,79	10,8%

LOS QUE AUMENTARON

Comparación de precios en pesos de productos entre abril y junio del corriente año, en dos supermercados.

	Disco abril '93	Disco junio '93	%	Carrefour abril '93	Carrefour junio '93	%
Manteca SanCor, 200 g.	0,98	1,00	2,0	0,93	0,98	5,4
Termidor tetra brick, 1 l.	1,47	1,49	1,4	1,31	1,27	3,1
Aceite Cocinero, 1,5 l. PVC	2,12	2,33	9,9	—	1,80	—

LOS QUE BAJARON

Comparación de precios en pesos de productos entre abril y junio del corriente año, en dos supermercados

	Disco abril '93	Disco junio '93	%	Carrefour abril '93	Carrefour junio '93	%
Arroz Doble Gallo, caja kg.	2,36	1,98	–19,2	1,99	1,65	–20,6
Puré tomate Cica, 530 gr	0,73	0,71	–2,8	0,65	0,61	–6,6

COMERCIO

EE.UU. INVADE AMERICA LATINA

En los dos últimos años, Estados Unidos redujo su déficit comercial gracias a un fortísimo aumento de sus exportaciones hacia América latina. Las importaciones argentinas desde ese país crecieron tanto como las provenientes de Brasil.

(Por Marta Bekerman*) Las exportaciones de Estados Unidos hacia los países en desarrollo (P en D) crecieron fuertemente, a partir de 1987. Consecuentemente estos países se están convirtiendo en un mercado cada vez más importante como destino de los productos estadounidenses.

Si bien a partir de 1987 se produjo una expansión global de las exportaciones de EE.UU., ninguno de los mercados industriales creció tan rápido como los de los P en D de América latina y Asia (ver cuadro 1). Y esta disparidad se acentúa durante el período 1990-92 debido especialmente al fuerte incremento de las exportaciones hacia América latina.

En el caso de la Argentina, las exportaciones de EE.UU. crecen en 1990-92 a una tasa superior al 90% anual alcanzando niveles de expansión similares a los de Brasil, en plena etapa de reducciones arancelarias a través del Mercosur. En realidad, nuestro déficit comercial con EE.UU. fue mayor que con Brasil durante 1991-92 (ver cuadro 3).

Se observa entonces en América latina un avance en la participación de las exportaciones de EE.UU. en relación con el resto de los países industriales (la misma crece del 50% en 1986 al 59% en 1992), especialmente por expansión en las ventas de autos y bienes de consumo.

Causas de la expansión

Algunos estudios vinculan la expansión de las exportaciones de EE.UU. desde 1987 con el comportamiento de ciertas variables macroeconómicas, como la fuerte devaluación del dólar de 1985 y el crecimiento del ingreso de los otros países industrializados (4% durante 1987-89). El crecimiento de las exportaciones hacia estos últimos cae desde 1990 ante un debilitamiento en el nivel de actividad.

Pero como señala un informe de Bruce Kasman aparecido recientemente en EE.UU (1), esos determinantes no explican el comportamiento de las exportaciones en relación con los P en D. El crecimiento de estos últimos no solamente no se aceleró sino que se redujo en el período de fuerte expansión de las exportaciones hacia los mismos. En el caso de América latina encontramos que durante el período 1987-92 las exportaciones de EE.UU. se expandieron a una tasa anual promedio del 16,6%, mientras que el producto bruto regional creció solamente el 1,5% (ver cuadro 2).

Existen entonces otras razones para esta expansión exportadora de EE.UU. hacia América latina. Por un lado es indudable que este proceso está ligado a una modificación de las condiciones externas a las que se enfrenta la región y por el otro a los procesos de liberalización comercial que tuvieron lugar en la misma.

Las tasas de interés en dólares cayeron marcadamente desde mediados de los años 80, reduciendo el peso de los servicios de la deuda. Se produjo además durante 1987-89 en algunos países del área un aumento significativo en sus ingresos por exportación al conjunto de los países industriales. Y algunos países latinoamericanos que sufrieron severos problemas con el servicio de su deuda externa están accediendo nuevamente al mercado internacional de capitales, lo que ha convalidado en ciertos casos una revaluación de sus monedas. Precisamente, los fuertes flujos de capital que recibió América latina durante 1991 y 1992 hicieron posible que la demanda de importaciones desde EE.UU. se mantuviera fuerte en el área, a diferencia de lo sucedido en los países industrializados.

Por otro lado, no cabe duda de que la liberalización de las políticas comerciales seguida por los países latinoamericanos e impulsada especialmente desde el Norte ha abierto fuertemente sus mercados a las exportaciones de los países industriales y especialmente de EE.UU. Esa liberalización sumada a la existencia de fuertes flujos de capital dirigidos hacia la región han hecho posible que —a diferencia del pasado— las economías latinoamericanas aumenten sus niveles de importación en forma independiente del crecimiento del ingreso.

En ese marco, mientras los países en desarrollo abren sus economías, las medidas antidumping y los impuestos compensatorios crecientemente usados por Estados Unidos y la Comunidad Europea reafirman una tendencia hacia un aumento del proteccionismo no tarifario en el Norte. Este nuevo proteccionismo, que en los hechos afectó especialmente a las exportaciones de los países periféricos más endeudados, nos está mostrando una tendencia asimétrica en relación con las políticas comerciales aperturistas seguidas por estos últimos.

La mejora en el balance comercial de EE.UU. que tuvo lugar entre 1990 y 1992 es atribuida en el trabajo de Bruce Kasman al resultado del comercio con América latina. Es decir que ante un contexto de largo plazo en el que las exportaciones de EE.UU. van perdiendo terreno en los mercados del Norte, América latina se está convirtiendo en un mercado crecientemente importante para las exportaciones de ese país. Y este es un dato que debe ser tenido en cuenta en las negociaciones que los países de la región realizan con EE.UU. a los efectos de lograr posiciones más simétricas en relación con el comportamiento de las políticas comerciales.

** CENES, Instituto de Investigaciones Económicas de la F.C.E. - UBA*

(1) Bruce Kasman. "Recent U.S. Export Performance in the Developing World". En Federal Reserve Bank of New York Quaterly Review. Winter 1992-93. Vol. 17, Nº 4.

CUADRO 1

CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE EE.UU. POR REGION

Dólares corrientes (Promedios anuales en porcentajes)

	Participación en el total en 1990	1982-86	1987-92	1987-89	1990-92
Total	100	–1,2	11,9	17,4	6,6
Países en desarrollo	34	–5,1	16,2	19,8	12,7
Asia	16	1,8	15,5	25,0	6,7
NICS[1]	10	3,4	17,4	29,6	6,3
Otros	6	0,0	12,8	18,4	7,4
América latina	14	–6,4	16,6	16,7	16,5
México	7	–7,5	22,7	26,1	19,5
Otros	7	–5,6	11,4	9,4	13,4
OPEP	3	–13,2	12,9	8,6	17,4
Países industriales	66	1,1	9,7	16,3	3,5
Europa occidental	29	–1,5	11,4	17,7	5,4
Japón	12	3,9	10,2	18,5	2,5
Canadá	21	4,2	8,3	12,6	4,1

1 Corea del Sur, Hong Kong, Taiwán y Singapur.
Fuente: Bruce Kasman.

CUADRO 2

PAISES EN DESARROLLO: CRECIMIENTO DE IMPORTACIONES DESDE PAISES INDUSTRIALES Y EVOLUCION DEL PBN

Promedios anuales en porcentajes

	1982-86	1987-92
Importaciones desde los países industriales (en valor). Total	–2,6	11,4
Crecimiento del PBN	3,3	4,2
Asia		
Importaciones desde los países industriales (en valor)	5,4	13,6
Crecimiento del PBN	7,1	6,7
América latina		
Importaciones desde los países industriales (en valor)	–5,0	12,3
Crecimiento del PBN	1,4	1,5

Fuente: Bruce Kasman (Op. cit.)

CUADRO 3

COMERCIO EXTERIOR DE LA ARGENTINA CON ESTADOS UNIDOS Y BRASIL - 1990-1992 (Millones de dólares)

	1990 EE.UU.	1990 Brasil	1991 EE.UU.	1991 Brasil	1992 EE.UU.	1992 Brasil
Exportaciones	1665	1423	1245	1489	1395	1590
Importaciones	862	717	1871	1527	3211	3336
Saldo	803	706	–626	–38	–1816	–1746

Fuente: INDEC.

LIBROS

LA ARGENTINA INSULAR

Esta semana sale a la venta "País archipiélago. —Las consecuencias políticas y económicas del gobierno de Menem—", el segundo libro de Daniel Muchnik sobre el actual plan económico, que ya en el título resume su tesis central.

(Por Marcelo Matellanes) Bajo el sello editorial Planeta, será próximamente presentado en sociedad el libro de Daniel Muchnik titulado *País Archipiélago. Las consecuencias políticas y económicas del gobierno de Menem*. Más allá de la cantidad y características de quienes estarán allí presentes, será la sociedad argentina toda la principal convidada, ya que se denuncia en este libro la pétrea obstinación de quienes persisten en hacer de este (¿aún?) país un conjunto inconexo de islotes, dejando a la gran mayoría de sus habitantes sin continente.

Ante todo, y sin que ello pueda ir en detrimento de la totalidad de la obra, es su título mismo su aspecto más sobresaliente. País-archipiélago es mucho más que un título, superando la categoría misma de concepto. Tiene esa fuerza gráfica, emblemática, compacta que el concepto suele refractar. Muchos son quienes se esmeran desde distintos ámbitos en tratar de sintetizar el *quid* del modelo menemista, y así aparecen disolución, desagregación, no-modelo, fragmentación, exclusión, etcétera. Ninguno como el de Muchnik para *expresar* semejante explosión política, social, territorial, jurídica, ambiental, económica.

Es ese devenir de no-país el que constituye su intuición teórica fundamental, más allá de que la obra en sí misma acuse algún grado de desorden argumental, así como serias (y muy frecuentes en la literatura de este tipo) fragilidades al intentar restablecer la dimensión política de la economía. Lo que importa es lo que Muchnik ve dibujarse en el horizonte del modelo menemista: el desmoronamiento total del tejido económico, de la cohesión social y de la integridad territorial.

En términos del propio Muchnik, "...el Plan de Convertibilidad está acorralado (...) y todo el tiempo que dure la *agonía* del Plan significará un mayor daño a la economía nacional y a la sociedad". El autor critica, con apoyo de argumentos, cifras y obras de otros autores (Barbeito, Lo Vuolo, Acevedo, Basualdo, Khavise, etcétera), el modelo de "desguace del Estado", la política de privatizaciones (por su inviabilidad internacional) y la excesiva concentración de riqueza derivada del modelo.

Desde distintos ámbitos, el autor describe la *segmentación* creciente de la Argentina, en materia de ingresos, empleo, industria, etcétera. Aparece aquí uno de sus aspectos frágiles, como señaláramos en la crítica de su obra precedente (*Fuegos de artificio*). Muchnik usa, por un lado, el término industria nacional, y desde allí, obviamente defiende su existencia y desarrollo. Pero, por el otro habla de concentración feroz en grupos inmorales. Si bien queda aún el discurso sobre las PyME y algunas honorables excepciones entre los grandes, está claro que hay aquí una contradicción en los términos. Falta restablecer la cara política de ese caretaje económico y ello podría lograrse con un discurso que queda cada vez más en el olvido: el de la economía política.

En otros términos, Muchnik no debe agotar en políticas económicas antiindustria lo problemático que es el desarrollo industrial argentino. Debe hacer intervenir allí a los actores en vez de diluir (eximir) su baja modernidad y propensión al riesgo detrás de una apertura indiscriminada o de una elevada tasa de interés. Por lo demás, coincidimos en que sin un relanzamiento industrializante catapultado desde un sólido mercado interno, todo el resto es literatura... (y cuasirrentas).

Dice el autor que "el país está desunido, desintegrado. Se parece a un espejo roto". He aquí otra fortísima imagen. Quienes están del lado rozagante del espejo obvian el resto, y muchos de los que "habitan" los añicos ven en ellos la posibilidad de un futuro mejor. Como si esas partes hechas trizas no fueran quienes "le dan el cuerpo" a las partes saludables. Pero no todo es siniestro en este espejo roto. Ese espejo/especulación nos devolvió, al romperse, cierta imagen equívoca que teníamos de nuestro país.

Creíamos contar con un Estado, creíamos tener una burguesía nacional, creíamos constituir una sociedad, creíamos ser demócratas, creíamos tener un sistema político. La ruptura menemista de ese espejo que entretenía tanto error nos ayuda a emprender el camino de un nuevo lugar. Aunque claro, quién se atreve a recomprar la forma terrible y mortífera por la que llegamos a ese sinceramiento. Por de pronto, si ese país es hoy sólo un conjunto de islas, atención a los artífices de este resquebrajamiento, porque en esas islas todavía habitan *hombres*.

Y ellos pueden ser inquietantemente peligrosos para quienes impiadosamente se dieron por empresa su miseria.

Daniel Muchnik
PAIS
Las consecuencias del modelo
ARCHI
político - económico
PIELAGO
del gobierno de Menem
Planeta

EE.UU. INVADE AMERICA LATINA

C OMERCIO

(**Por Marta Bekerman***) Las exportaciones de Estados Unidos hacia los países en desarrollo (P en D) crecieron fuertemente, a partir de 1987. Consecuentemente estos países se están convirtiendo en un mercado cada vez más importante como destino de los productos estadounidenses.

Si bien a partir de 1987 se produjo una expansión global de las exportaciones de EE.UU., ninguno de los mercados industriales creció tan rápido como los de los P en D de América latina y Asia (ver cuadro 1). Y esta disparidad se acentúa durante el período 1990-92 debido especialmente al fuerte incremento de las exportaciones hacia América latina.

En el caso de la Argentina, las exportaciones de EE.UU. crecen en 1990-92 a una tasa superior al 90% anual alcanzando niveles de expansión similares a los de Brasil, en plena etapa de reducciones arancelarias a través del Mercosur. En realidad, nuestro déficit comercial con EE.UU. fue mayor que con Brasil durante 1991-92 (ver cuadro 3).

Se observa entonces en América latina un avance en la participación de las exportaciones de EE.UU. en relación con el resto de los países industriales (la misma crece del 50% en 1986 al 59% en 1992), especialmente por expansión en las ventas de autos y bienes de consumo.

Causas de la expansión

Algunos estudios vinculan la expansión de las exportaciones de EE.UU. desde 1987 con el comportamiento de ciertas variables macroeconómicas, como la fuerte devaluación del dólar de 1985 y el crecimiento del ingreso de los otros países industrializados (4% durante 1987-89). El crecimiento de las exportaciones hacia estos últimos cae desde 1990 ante un debilitamiento en el nivel de actividad.

Pero como señala un informe de Bruce Kasman aparecido recientemente en EE.UU [1], esos determinantes no explican el comportamiento de las exportaciones en relación con los P en D. El crecimiento de estos últimos no solamente no se aceleró sino que se redujo en el período de fuerte expansión de las exportaciones hacia los mismos. En el caso de América latina encontramos que durante el período 1987-92 las exportaciones de EE.UU. se expandieron a una tasa anual promedio del 16,6%, mientras que el producto bruto regional creció solamente el 1,5% (ver cuadro 2).

Existen entonces otras razones para esta expansión exportadora de EE.UU. hacia América latina. Por un lado es indudable que este proceso está ligado a una modificación de las condiciones externas a las que se enfrenta la región y por el otro a los procesos de liberalización comercial que tuvieron lugar en la misma.

Las tasas de interés en dólares cayeron marcadamente desde mediados de los años 80, reduciendo el peso de los servicios de la deuda. Se produjo además durante 1987-89 en algunos países del área un aumento significativo en sus ingresos por exportación al conjunto de los países industriales. Y algunos países latinoamericanos que sufrieron severos problemas con el servicio de su deuda externa están accediendo nuevamente al mercado internacional de capitales, lo que ha convalidado en ciertos casos una revaluación de sus monedas. Precisamente, los fuertes flujos de capital que recibió América latina durante 1991 y 1992 hicieron posible que la demanda de importaciones desde EE.UU. se mantuviera fuerte en el área, a diferencia de lo sucedido en los países industrializados.

Por otro lado, no cabe duda de que la liberalización de las políticas comerciales seguida por los países latinoamericanos e impulsada especialmente desde el Norte ha abierto fuertemente sus mercados a las exportaciones de los países industriales y especialmente de EE.UU. Esa liberalización sumada a la existencia de fuertes flujos de capital dirigidos hacia la región han hecho posible que —a diferencia del pasado— las economías latinoamericanas aumenten sus niveles de importación en forma independiente del crecimiento del ingreso.

En ese marco, mientras los países en desarrollo abren sus economías, las medidas antidumping y los impuestos compensatorios crecientemente usados por Estados Unidos y la Comunidad Europea reafirman una tendencia hacia un aumento del proteccionismo no tarifario en el Norte. Este nuevo proteccionismo, que en los hechos afectó especialmente a las exportaciones de los países periféricos más endeudados, nos está mostrando una tendencia asimétrica en relación con las políticas comerciales aperturistas seguidas por estos últimos.

La mejora en el balance comercial de EE.UU. que tuvo lugar entre 1990 y 1992 es atribuida en el trabajo de Bruce Kasman al resultado del comercio con América latina. Es decir que ante un contexto de largo plazo en el que las exportaciones de EE.UU. van perdiendo terreno en los mercados del Norte, América latina se está convirtiendo en un mercado crecientemente importante para las exportaciones de ese país. Y este es un dato que debe ser tenido en cuenta en las negociaciones que los países de la región realizan con EE.UU. a los efectos de lograr posiciones más simétricas en relación con el comportamiento de las políticas comerciales.

** CENES, Instituto de Investigaciones Económicas de la F.C.E. - UBA*

(1) Bruce Kasman. "Recent U.S. Export Performance in the Developing World". En Federal Reserve Bank of New York Quaterly Review. Winter 1992-93. Vol. 17, Nº 4.

CUADRO 2

PAISES EN DESARROLLO: CRECIMIENTO DE IMPORTACIONES DESDE PAISES INDUSTRIALES Y EVOLUCION DEL PBN

Promedios anuales en porcentajes

	1982-86	1987-92
Importaciones desde los países industriales (en valor). Total	–2,6	11,4
Crecimiento del PBN	3,3	4,2
Asia		
Importaciones desde los países industriales (en valor)	5,4	13,6
Crecimiento del PBN	7,1	6,7
América latina		
Importaciones desde los países industriales (en valor)	–5,0	12,3
Crecimiento del PBN	1,4	1,5

Fuente: Bruce Kasman (Op. cit.)

CUADRO 3

COMERCIO EXTERIOR DE LA ARGENTINA CON ESTADOS UNIDOS Y BRASIL - 1990-1992

(Millones de dólares)

	1990		1991		1992	
	EE.UU.	Brasil	EE.UU.	Brasil	EE.UU.	Brasil
Exportaciones	1665	1423	1245	1489	1395	1590
Importaciones	862	717	1871	1527	3211	3336
Saldo	803	706	–626	–38	–1816	–1746

Fuente: INDEC.

...ENTINA INSULAR

Esta semana sale a la venta "País archipiélago. —Las consecuencias políticas y económicas del gobierno de Menem—", el segundo libro de Daniel Muchnik sobre el actual plan económico, que ya en el título resume su tesis central.

Estado", la política de privatizaciones (por su inviabilidad internacional) y la excesiva concentración de riqueza derivada del modelo.

Desde distintos ámbitos, el autor describe la *segmentación* creciente de la Argentina, en materia de ingresos, empleo, industria, etcétera. Aparece aquí uno de sus aspectos frágiles, como señaláramos en la crítica de su obra precedente (*Fuegos de artificio*). Muchnik usa, por un lado, el término industria nacional, y desde allí, obviamente defiende su existencia y desarrollo. Pero, por el otro habla de concentración feroz en grupos inmorales. Si bien queda aún el discurso sobre las PyME y algunas honorables excepciones entre los grandes, está claro que hay aquí una contradicción en los términos. Falta restablecer la cara política de ese caretaje económico y ello podría lograrse con un discurso que queda cada vez más en el olvido: el de la economía política.

En otros términos, Muchnik no debe agotar en políticas económicas antiindustria lo problemático que es el desarrollo industrial argentino. Debe hacer intervenir allí a los actores en vez de diluir (eximir) su baja modernidad y propensión al riesgo detrás de una apertura indiscriminada o de una elevada tasa de interés. Por lo demás, coincidimos en que sin un relanzamiento industrializante catapultado desde un sólido mercado interno, todo el resto es literatura... (y cuasirrentas).

Dice el autor que "el país está desunido, desintegrado. Se parece a un espejo roto". He aquí otra fortísima imagen. Quienes están del lado rozagante del espejo obvian el resto, y muchos de los que "habitan" los añicos ven en ellos la posibilidad de un futuro mejor. Como si esas partes hechas trizas no fueran quienes "le dan el cuerpo" a las partes saludables. Pero no todo es siniestro en este espejo roto. Ese espejo/especulación nos devolvió, al romperse, cierta imagen equívoca que teníamos de nuestro país.

Creíamos contar con un Estado, creíamos tener una burguesía nacional, creíamos constituir una sociedad, creíamos ser demócratas, creíamos tener un sistema político. La ruptura menemista de ese espejo que entretenía tanto error nos ayuda a emprender el camino de un nuevo lugar. Aunque claro, quién se atreve a recomprar la forma terrible y mortífera por la que llegamos a ese sinceramiento. Por de pronto, si ese país es hoy sólo un conjunto de islas, atención a los artífices de este resquebrajamiento, porque en esas islas todavía habitan *hombres*.

Y ellos pueden ser inquietantemente peligrosos para quienes impiadosamente se dieron por empresa su miseria.

Daniel Muchnik
PAIS ARCHIPIELAGO
Las consecuencias del modelo político-económico del gobierno de Menem
Planeta

FINANZAS

El Buen Inversor

LA FIESTA DE LOS BONOS

Pese a los reiterados pronósticos de los financistas acerca del inminente final de la euforia en el mercado de bonos, éste no brinda señales de agotamiento. La cotización de los Bónex '89 ha alcanzado un nivel impensado hace algunos meses, y los BOCON son la estrella de la City. Con la subasta de YPF, el Gobierno rescatará unos 3300 millones de BOCON.

(Por Alfredo Zaiat) En los últimos meses los financistas no se han cansado de adelantar el fin del espectacular ciclo positivo de los títulos públicos, pero una y otra vez sus pronósticos resultaron errados. La paridad de los Bónex '89 no frena su carrera ascendente, los BOCON son la vedette del mercado, el BIC 5 continúa brindando rentas espectaculares y el resto de los bonos acompaña esta asombrosa tendencia. Tal como se ha estado repitiendo en los últimos tres años, los inversores del exterior han sido los que han impulsado los auges como las depresiones en la plaza, y a los operadores locales sólo les ha quedado la alternativa de sumarse tarde a una y otra corriente sin poder encontrar explicaciones a esos inesperados comportamientos del mercado.

Lo que está sucediendo con los Bónex '89 refleja claramente esa situación. Desde fines de febrero fuertes inversores extranjeros empezaron a participar activamente en esa plaza, y muy pocos en la City acompañaron esa tendencia. Por el contrario, varios banqueros locales se desprendieron de casi todos sus Bónex '89. Recién cuando empezaron a observar que la corriente compradora era mucho más importante de lo que se imaginaban, iniciaron una rápida recomposición de sus carteras. De esa forma se fue potenciando la suba del papel, alza que se fue consolidando por una sencilla razón: pese a la importante ganancia de capital lograda en poco tiempo los inversores del exterior no empezaron a vender, entonces el mercado se quedó sin Bónex '89 suficientes para satisfacer a la demanda.

Una situación similar, pero de origen diferente, se está verificando con los BOCON. La decisión del Gobierno de rescatar esos bonos con lo producido de la venta de las acciones de YPF tuvo un impacto muy favorable en sus precios. Esto se debió a que la fuerte disminución de BOCON en circulación dejará una demanda insatisfecha ante el achicamiento de la oferta. Entre el primero y el segundo tramo de la subasta de YPF el Gobierno rescatará unos 3300 millones de dólares en BOCON, lo que representará alrededor del 45 por ciento del total de esta deuda instrumental.

En el mercado financiero, de todos modos, las decisiones de mediano plazo no se toman solamente estudiando las características de la oferta y de la demanda de un determinado bono. También juega un papel relevante el retorno que éste promete a los inversores. Los Bónex '89 recibieron la atención de operadores del exterior porque, ante la caída de la tasa de interés internacional, los atrajo la renta que estuvo ofreciendo. Tasa que ya no seduce tanto como antes: con la última cotización el retorno era de apenas un 7 por ciento anual.

En el caso de los BOCON I en dólares, por ejemplo, con el cierre del viernes, la tasa se ubicó en el 12 por ciento anual. El retorno de estos bonos es un aspecto que los jubilados deberán estudiar con mucho detenimiento antes de apostar en la segunda fase de la subasta de YPF, en la que podrán comprar acciones con BOCON —que serán aceptados a un precio superior en 15 por ciento al valor de mercado—. Como las acciones no las podrán vender por dos años, esos papeles de la petrolera privatizada deberían asegurarles una ganancia mínima del 9 por ciento (24 por ciento de la renta prometida por el BOCON menos el 15 por ciento del premio por la retención de las acciones) para igualar en ese período la actual tasa de retorno de esos bonos. Casi todos los financistas, luego de realizar este cálculo y seguros de la potencialidad de la petrolera, aconsejan canjear los BOCON por las acciones de YPF.

Dólar

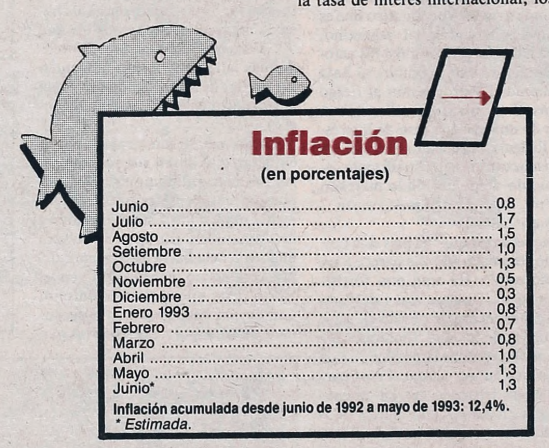
(Cotización en casas de cambio)

Viernes anterior	**1,0000**
LUNES	0,9995
MARTES	0,9995
MIERCOLES	0,9995
JUEVES	0,9995
VIERNES	0,9995
BAJA	–0,05%



Acciones

	Precio (en pesos)		Variación (en porcentaje)		
	Viernes 28/5	Viernes 4/6	Semanal	Mensual	Anual
Acindar	1,17	1,31	12,0	12,0	-13,0
Alpargatas	0,69	0,73	5,8	6,6	3,1
Astra	2,18	2,36	8,3	8,8	-12,5
Atanor	0,38	0,395	4,0	4,0	-59,7
Bagley	4,40	4,70	6,8	6,8	-4,6
Celulosa	0,255	0,26	2,0	2,0	-42,2
Comercial del Plata	3,95	4,28	8,4	10,3	-21,5
Siderca	0,544	0,558	2,6	3,7	-16,1
Banco Francés	10,45	10,80	3,4	4,4	22,7
Banco Galicia	5,75	5,50	-4,4	-1,3	13,0
Garovaglio	1,37	1,37	0,0	0,0	-40,4
Indupa	0,34	0,43	26,5	26,5	-10,4
Ipako	1,18	1,21	2,5	2,5	-40,7
Ledesma	0,89	0,89	0,0	0,0	54,8
Molinos	6,40	6,45	0,8	1,1	-15,1
Pérez Companc	4,30	4,65	8,1	8,6	-12,5
Nobleza Piccardo	4,40	4,48	1,8	2,3	-6,7
CINA (ex Renault)	26,30	27,80	5,7	6,9	0,6
Telefónica	3,62	3,71	2,5	2,5	19,6
Telecom	2,98	3,04	2,0	2,0	4,8
Promedio bursátil	—	—	**2,4**	**3,3**	**-1,0**



Inflación

(en porcentajes)

Junio	0,8
Julio	1,7
Agosto	1,5
Setiembre	1,0
Octubre	1,3
Noviembre	0,5
Diciembre	0,3
Enero 1993	0,8
Febrero	0,7
Marzo	0,8
Abril	1,0
Mayo	1,3
Junio*	1,3

Inflación acumulada desde junio de 1992 a mayo de 1993: 12,4%.
** Estimada.*



Tasas

	Lunes	Viernes
Plazo fijo a 30 días	0,9	0,9
Caja de ahorro	0,4	0,4
Call money	0,1	0,4

Nota: La tasa de interés es efectiva mensual. Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la que reciben los pequeños y medianos ahorristas.

ME JUEGO

JOSE LUIS ESPERT

Coordinador del Estudio M.A.M. Broda y Asoc.

—¿Cuál es la primera evaluación que realizó con respecto al precio de venta de las acciones de YPF?

—Es muy escasa la información que hasta ahora ha difundido el Gobierno para poder realizar un estudio serio. Con una evaluación preliminar me inclino a pensar que, de acuerdo a la banda de precios de referencia que ha fijado Economía (de 17 a 20 pesos por acción), la inversión es atractiva si el valor de venta se ubica en 17 pesos. Entre ese precio y 22 pesos la opción de comprar acciones de YPF es buena pero ya no me entusiasma tanto. Y a un valor más alto directamente no consideraría la alternativa de participar en la subasta.

—¿Ha percibido interés en YPF por partes de inversores del exterior?

—Hay que tener en cuenta que en estos momentos cualquier tipo de papel argentino, de deuda o de capital de una empresa, es atractivo para inversores extranjeros. En la próxima semana el Gobierno colocará en el mercado internacional dos Euronotas por unos mil millones de dólares, a tres y siete años, a tasas bajísimas. La primera a 7,3 por ciento anual y la segunda a 8,8. Es muy importante destacar el nivel de esas tasas, pues ubica al país a la par de México, lo que significa que en el exterior se está percibiendo una baja del riesgo argentino. Esto me lleva a pensar que la totalidad de los títulos públicos tienen aún margen para seguir avanzando en sus cotizaciones.

—¿Qué bonos observa con mejor perspectiva?

—Todos los emitidos con el Plan Brady (PDI —por los intereses atrasados—, Discount y Par). También creo que la paridad de los Bónex '89 tiene un techo en un precio de 79,80 dólares, con lo que la tasa de retorno se ubicaría en el 7,0 por ciento anual.

—¿Cómo armaría una cartera de inversión?

—Colocaría el 95 por ciento en bonos y el resto en acciones. El portafolio lo diseñaría entonces con un 30 por ciento de PDI; un 20 de Discount; un 10 de Par; un 20 de Bónex '89; un 10 de BIC V; un 5 por ciento de BOTE; y otro tanto en acciones. Entre los papeles empresarios elegiría a los que tienen perspectivas de ganancias crecientes.

—Esta es una cartera para grandes inversores, ¿qué tiene que hacer un pequeño ahorrista que tiene su capital a plazo fijo a una tasa bajísima?

—Sin duda que con la subasta de YPF se le abre una opción interesante. En estos momentos un plazo fijo en pesos ofrece una tasa del 7 por ciento anual, y estoy seguro de que las acciones de YPF brindarán una renta más atractiva.

—¿Se juega a afirmar que el dólar no se mueve durante este año?

—Sí. Es muy difícil que en la Argentina se vaya a devaluar por problemas fiscales. Ciertos sectores que están perjudicados con este modelo económico necesitan de una devaluación para seguir viviendo. Pero esas empresas tienen que descartar por el momento cualquier modificación del tipo de cambio.

Bónex

Serie	Precio (en pesos) Viernes 28/5	Viernes 4/6	Variación (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
1984	96,70	97,00	0,3	0,0	6,3
1987	92,00	93,20	1,3	1,0	13,0
1989	86,50	88,90	2,8	2,8	20,4

Nota: Los precios son por las láminas al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.

Bónex en dólares

Serie	Precio Viernes 28/5	Viernes 4/6	Variación (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
1984	96,70	97,00	0,3	0,2	5,5
1987	92,10	92,50	0,4	0,3	11,9
1989	86,30	88,60	2,7	2,4	19,6

Nota: Son los precios que hay que pagar por las láminas de 100 dólares.

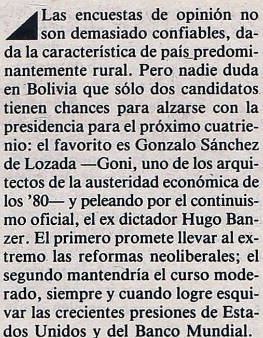
MUNDO

POR DANIEL SOSA

Bolivia vota pero no cambia

MODELO PARA RATO

El oficialista Hugo Banzer y el opositor Gonzalo Sánchez de Lozada sólo dirimirán hoy el ritmo de las reformas neoliberales. El FMI renovó su apoyo hasta marzo del '94 y el Banco Mundial presiona para que se privatice la petrolera estatal.



Las encuestas de opinión no son demasiado confiables, dada la característica de país predominantemente rural. Pero nadie duda en Bolivia que sólo dos candidatos tienen chances para alzarse con la presidencia para el próximo cuatrienio: el favorito es Gonzalo Sánchez de Lozada —Goni, uno de los arquitectos de la austeridad económica de los '80— y peleando por el continuismo oficial, el ex dictador Hugo Banzer. El primero promete llevar al extremo las reformas neoliberales; el segundo mantendría el curso moderado, siempre y cuando logre esquivar las crecientes presiones de Estados Unidos y del Banco Mundial.

Tampoco se descartan sorpresas, como la que en 1989 llevó al poder a Jaime Paz Zamora como fruto de una alianza, precisamente con Banzer. Debido al singular sistema electoral boliviano —será la Cámara baja en agosto la que designe al futuro jefe de Estado— resultarán decisivos los caudales de votos que logren otros tres candidatos. Son ellos Antonio Araníbar (del opositor MBL); Carlos Palenque (del populista Condepa); y el magnate cervecero Max Fernández (de la UCS y con más que sospechados lazos con el narcotráfico).

Sánchez de Lozada, del histórico MNR, fue un ministro clave en el gobierno de Víctor Paz Estenssoro, que en 1985 introdujo uno de los primeros y más radicales planes de estabilización económica en América latina. Con la adopción de su drástico plan, la inflación cayó de 23 mil por ciento ese año a 11 en 1992. Y también ayudó a restaurar el crecimiento a tasas de entre 2 y 4 por ciento entre 1987 y el año pasado.



Candidato Sánchez de Lozada y presidente Paz Zamora.

El gobierno de Paz Zamora, en tanto, es criticado ampliamente por no capitalizar el legado de las transformaciones económicas de la gestión anterior. En ese sentido el Departamento de Estado norteamericano denunció signos de corrupción generalizada y flaqueza en la implementación de su política. Particularmente en lo que respecta a las privatizaciones.

Sin embargo, para demostrar buena letra los funcionarios exhiben el cumplimiento de la mayoría de los compromisos con el Fondo Monetario: se aprobó una nueva ley de bancos y entidades financieras; se transfirieron al sector privado más de 20 empresas públicas; se redujo el personal del Banco del Estado; la tasa anual de inflación va a quedar este año en un dígito; y el crecimiento será de 4 por ciento.

Debido al logro de esas metas el FMI amplió por seis meses el programa del Servicio Financiero de Ajuste Estructural Reforzado que permitirá a Bolivia mantener el acceso crediticio que actualmente está suspendido. El Fondo había postergado en marzo un desembolso de 20 millones de dólares de ese préstamo, luego de constatar que el déficit fiscal estaba aún un punto por encima del 3,2 por ciento del PBI comprometido. Pero a principios de mayo dispuso ampliar hasta marzo de 1994 el crédito, que vencía en setiembre.

Dos semanas atrás las autoridades dieron otro golpe de efecto al liquidar el total de su deuda con la banca privada (mediante un desembolso de 26,9 millones de dólares canceló 170), utilizando para la recompra donaciones del Banco Mundial y un grupo de países. Yoshiba Abe, gerente de Operaciones del BM para América latina, explicó que Bolivia "en mérito a su programa de ajuste económico y transformación de estructuras se hizo merecedor del apoyo internacional para eliminar su deuda con la banca".

Las gestiones para la refinanciación y recompra se iniciaron en 1987. Un año después se logró un acuerdo para rescatar 476 millones y otra reducción fue posible con una donación del gobierno de Holanda por casi 16 millones.

Tras esos avances, la presión para que Bolivia profundice las reformas viene tanto de los empresarios como de los organismos crediticios internacionales. El presidente de la Cámara de Comercio, Carlos Tadic, propició "amplias acciones internas y externas" para incrementar las exportaciones, que no pasan de 800 millones de dólares anuales. Y la demanda es para elevar la exportación *legal*. De hecho, la pasta de coca y la cocaína siguen siendo los productos que más ingresos de divisas reportan a Bolivia, según un informe del GATT publicado el mes pasado en la prensa de La Paz.

Según ese trabajo, los narcodólares han contribuido al reciente auge de la construcción y ejercieron una fuerte presión revaluatoria de la moneda que ha afectado la competitividad de otros sectores. El estudio calcula que el comercio de droga representa entre 13 y 15 por ciento del producto bruto, mientras datos privados sostienen que de incluirse la cocaína en las exportaciones registradas representaría entre 23 y 43 por ciento del total.

Contra esa estructura de ingresos, el Banco Mundial destacó en un documento que para mantener un crecimiento sostenido de 3,5 por ciento, la inversión privada debe crecer a más del doble de los actuales niveles existentes y para ello propició la pronta privatización de la mayor empresa del país: Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos. Es obvio que quienquiera que gane las elecciones deberá tomar en cuenta ese *consejo*, por lo general enmascarado con el argumento de que el país aún tiene mucho por recorrer para eliminar su aguda pobreza, que la ubica entre los últimos puestos de cualquier ranking de naciones.

PERIPLO

BRASIL. El diputado y ex ministro de Hacienda Antonio Delfim Netto pronosticó que este año la economía brasileña crecerá entre 2,5 y 3 por ciento. "Fue sólo que el gobierno paró de gobernar durante seis meses y la economía se recuperó", dijo con ironía el exponente liberal. Delfim Netto minimizó la desaceleración de las ventas en las últimas semanas y observó que ese movimiento es natural después del fuerte repunte a comienzos de año. En promedio —estimó— hay un crecimiento de 15 a 20 por ciento en las ventas en comparación con 1992.

CHASE. El proceso de reformas económicas y políticas por el que atravesó América latina en los últimos años es irreversible. El compromiso con economías más abiertas y competitivas debe ser mantenido aún después de la ronda de elecciones presidenciales en varios países clave. La vuelta de una dictadura militar, por otro lado, es impensable. Ese fue el mensaje básico que analistas políticos y económicos del Chase Manhattan Bank (Riordan Roett, Nina Ramondelli y Leslie Lassiter) transmitieron a un selecto grupo de clientes en un seminario realizado en Londres la semana pasada.

ENFOQUE

(Por Guillermo Rozenwurcel *)

El MERCOSUR ocupó un lugar central en la agenda de la reciente visita del presidente brasileño Itamar Franco a nuestro país.

Es muy conocida, por otra parte, la decidida postura de su flamante ministro de Economía, Fernando Henrique Cardoso, en favor de la integración con la Argentina.

Un episodio relativamente menor de su último paso por Buenos Aires como canciller, algunos meses atrás, puso claramente de manifiesto su compromiso personal con esa iniciativa. En efecto, una noche de fines del año pasado, en un porteñísimo restaurante de Barracas, se constituyó en nuestro país el Foro Sur, que agrupa a personas de muy diversa procedencia política, ideológica y profesional, con la finalidad de promover el proceso de integración con el Brasil. Fernando Henrique, como lo llaman sus colegas del mundo académico y es conocido popularmente en su país, aceptó la invitación a concurrir a esa cena apartándose del rígido protocolo oficial, y a los postres, como principal orador de la velada, emocionó a los asistentes con una encendida defensa de la iniciativa.

La designación de Winston Frish, un destacado economista de la Universidad Católica de Río de Janeiro, especialista en comercio internacional y entusiasta promotor del MERCOSUR, como jefe de asesores de su gabinete, no hace más que confirmar esa postura.

Paralelamente, por su credibilidad y competencia técnica, el nuevo equipo económico ha despertado expectativas muy favorables de que, esta vez sí, el Brasil contará con una política adecuada para combatir la inflación y estabilizar la economía.

Es evidente, por lo tanto, que del lado brasileño se han creado condiciones muy propicias para dar un nuevo impulso al proceso de integración regional. Un dato sugestivo de que esto es un hecho favorable para los intereses de nuestro país lo marca la existencia de un consenso muy extendido entre los economistas locales de las más diversas vertientes sobre los efectos favorables que, a mediano plazo, puede tener la consolidación del MERCOSUR sobre la economía argentina. Si esto es así, la ocasión sería inmejorable para debilitar las resistencias internas y profundizar el proceso también desde nuestras orillas.

El cambio de actitud de nuestro empresariado es un elemento fundamental en este sentido. Para ello es preciso que el MERCOSUR deje de ser percibido como una amenaza de "invasión" brasileña, y pase a ser visto en cambio como una oportunidad de expandirse a un mercado de escala muy superior al nuestro, oportunidad que sin duda involucra riesgos, pero que también ofrece perspectivas de rentabilidad muy atractivas.

Crear canales de comunicación institucionalizados y fluidos en torno de esta cuestión, entre el Gobierno y las cámaras empresariales, y entre éstas y sus representados, es crucial para lograr este cambio de actitud. Ello haría posible que la iniciativa deje de ser exclusivamente una cuestión de la cúpula gubernamental, y comprometería al empresariado en el perfeccionamiento de los acuerdos de integración y en la búsqueda de soluciones para las asimetrías actualmente existentes.

Una segunda cuestión igualmente importante para aclarar el horizonte del MERCOSUR es entender que los problemas planteados por nuestro déficit comercial y por la competencia que enfrenta nuestra industria por parte de las importaciones, no se debe en lo fundamental a una supuesta competencia desleal brasileña (aunque sin dudas existen asimetrías que deben corregirse), ni a una política cambiaria agresivamente proexportadora de nuestro vecino. Dichos problemas se originan, en verdad, en factores internacionales (en particular el deterioro de nuestros términos de intercambio y la avalancha de capitales desde el exterior) e internos (básicamente asociados a nuestro régimen cambiario) que no tienen nada que ver con el MERCOSUR, y cuya solución no pasa por la desactivación del proceso de integración, ni por la suba generalizada de aranceles.

Finalmente, sería necesario que el Gobierno despejara las incertidumbres sobre su real interés en el MERCOSUR, que los propios funcionarios, incluido el Presidente, contribuyeron a crear a partir de sus reiteradas declaraciones sobre la posibilidad de un cambio de estrategia que privilegiara el ingreso al NAFTA (el acuerdo de libre comercio en gestación entre Estados Unidos, Canadá y México) en lugar de la integración regional. Esta alternativa, de concretarse, revelaría un grueso error de evaluación. Por una parte, nadie sabe a ciencia cierta cuánto nos puede costar la "cuota de ingreso" que tendríamos que pagar para hacernos socios del NAFTA. Pero, además, dado el carácter básicamente competitivo de nuestras exportaciones con las norteamericanas, entre otras cosas, no está nada claro qué es lo que nuestro país tendría para ganar con un cambio semejante.

* *Economista del CEDES*

BANCO DE DATOS

FINANSUR

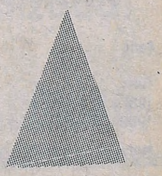
Aunque cueste creerlo, un nuevo banco se ha instalado en el mercado, pese a que la mayoría de los analistas insisten en que la plaza financiera está sobredimensionada y aún no ha culminado su ajuste. El flamante banquero se llama Jorge Sánchez Córdoba, que a partir del 1° de junio se presenta en la City a través del Banco Finansur. Este financista empezó trabajando hace varios años en el Banco Medefin, luego se independizó al comprar una acción del Mercado de Valores y fue creciendo hasta tener su propia compañía financiera denominada Finansur. En el último ranking elaborado por el Banco Central esa entidad se ubicaba entre las primeras cinco. Hace un par de años el Banco Central le otorgó a esa financiera la patente de banco, pero recién ahora se ha lanzado a jugar en primera. Entre sus socios, Sánchez Córdoba cuenta a la familia Melhem del grupo Panam, que retiene el 30 por ciento del paquete accionario del banco.

ZANON

La reactivación de la construcción motivó a las industrias ligadas con ese sector a realizar inversiones para poder responder al incremento de demanda que se ha estado verificando en ese rubro. Para responder a este escenario económico Cerámica Zanón inauguró una nueva planta destinada a la fabricación de porcellanato, un granito artificial con las mismas características del producto original. Con este emprendimiento, que significó una inversión de 19 millones de dólares, Zanón se convirtió en el primer productor latinoamericano de porcellanato. En una primera etapa la empresa ceramista elaborará un millón de metros cuadrados del nuevo producto que, además de comercializarse en el mercado interno, será exportado a Estados Unidos, Canadá, Australia, Sudáfrica y países de América latina. Cerámica Zanón fue fundada en 1980, está ubicado en el parque industrial de Neuquén y factura 44 millones de dólares al año, lo que le permite ocupar el puesto 25° en el ranking mundial de empresas ceramistas.

BID-VELOX

La Corporación Interamericana de Inversiones (CII), subsidiaria para atender el sector privado del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), adquirió una participación del 20 por ciento del capital de Velox Inversiones, sociedad de bolsa perteneciente al Grupo Velox. Por esa porción del paquete accionario de la compañía del Banco Velox, dedicada a las operaciones bursátiles, CII desembolsó 500.000 dólares. Por otro lado, ese organismo financiero internacional otorgó al Banco Velox un préstamo de 6 millones de dólares, a ocho años y tres de gracia, para el financiamiento de pequeñas y medianas empresas.



EL BAUL DE MANUEL

Por M. Fernández López

Ahorro = Inversión

Las cuentas nacionales distinguen 4 sectores de la vida económica: familias, empresas, gobierno y resto del mundo. Ahorrar es función de las familias; y de las empresas, invertir (o sea, renovar y acrecentar los medios de producción durables). Las familias deciden su consumo (y con ello su ahorro también) según cuanto ganan. Las empresas, por su lado, fijan su plan de inversión según cuanto esperan vender y el costo de los nuevos medios de producción. Son, pues, decisiones diferentes, pero son iguales sus magnitudes finales, aunque suene misterioso. Por esto: las ventas de bienes de consumo de las empresas a las familias son idénticas al gasto de las familias. Como el ingreso nacional es el mismo para ambas, la diferencia entre ingreso y consumo es también idéntica, pero para las familias es ahorro y para las empresas es inversión. Además, ¿cómo el ahorro se transforma en inversión? A través de las entidades financieras, que toman ahorro de las familias y lo prestan a empresas. Claro que la segunda parte merece cuidadosos análisis de la capacidad de repago de las empresas. No todas pueden pintar un futuro prometedor a los prestamistas.

Las entidades financieras prefieren prestar a una empresa grande ya establecida, antes que a una pequeña que recién comienza. La capacidad empresaria se revela en la obtención de fondos. "Muchos ejemplos atestiguan el ingenio desplegado por hombres de negocios de gran talla para obtener los fondos que precisaban", dice un clásico, Edith T. Penrose*. Si falta esa especial habilidad, con certeza puede afirmarse que la empresa no conseguirá los fondos que necesita.

Pero la picardía criolla muestra que siempre son posibles alternativas nuevas. En ningún rincón dice o insinúa Penrose que la "habilidad" empresarial se ejerza en ámbitos distintos a los de la propia empresa; verbigracia que un empresario fabril consiga fondos trabajando de futbolista. Pero aquí sí: la aparición de cantidad de vinos y champagnes provenientes de bodegas (antes) chicas, revela un proceso de expansión, que se deje ver precisamente cuando hay altos funcionarios con el mismo nombre de esas bodegas; o una gran empresa del Estado que actúa como prestamista de una pequeña empresa privada (de un funcionario). Y son más los casos, donde la estancia, el campito o empresa de un funcionario en actividad obtiene fondos de una empresa del Estado a privatizarse, con lo que en cuestión de meses pasa a haber un deudor sin acreedor. ¡Milagros de la Revolución Productiva!

* *Teoría del crecimiento de la empresa.* Madrid: Aguilar, 1962, p. 43.

Huevos de oro

El economista austríaco Joseph Alois Schumpeter nació en 1883 en Triesch, Moravia. Hijo de un empresario textil, hizo la secundaria y la universidad en Viena. En la Facultad de Derecho estudió con Bohm-Bawerk y Wieser, ambos sucesores de Carl Menger, el fundador de la "escuela de Viena". En 1911 es profesor de economía en Graz, y en 1912 publica *Teoría del Desarrollo Económico*. De 1925 a 1932, profesor en la universidad de Bonn, donde los bombardeos de la Segunda Guerra Mundial destruyeron su biblioteca. De 1932 hasta su muerte en Taconic, Connecticut (1950), profesor de Harvard.

En el libro citado, Schumpeter daba al empresario el lugar central en el capitalismo. De él dependen el esplendor y el ocaso del sistema. Unos pocos visionarios conciben nuevas tecnologías, nuevos productos o nuevos mercados, concretan innovaciones, y ganan un liderazgo. Pero a poco se le suman imitadores, ávidos de compartir ganancias. El empresario se distingue por introducir *nuevas combinaciones:* 1) introducir un nuevo bien o una nueva calidad de un bien; 2) introducir un nuevo método de producción, que puede ser una nueva forma de manejar comercialmente una mercancía, no necesariamente un nuevo hallazgo científico; 3) abrir un nuevo mercado; 4) conquistar una nueva fuente de aprovisionamiento de insumos; 5) crear una nueva organización de una industria*.

Para ejemplo baste un huevito. De pronto, nos invadieron unos huevos-sorpresa que ejemplifican las *nuevas combinaciones* de Schumpeter. En efecto, existían ya los minijuguetes, las réplicas a escala y los juguetes desarmables. Pero combinar las tres características es una *nueva combinación*. De igual modo, el huevo de chocolate era conocido, como también el baño de chocolate, pero un huevo de chocolate blanco bañado en chocolate marrón es una *nueva combinación*. También era conocido el huevo con sorpresa, pero no uno cuya sorpresa fuese una cápsula plástica imitación yema, con un minijuguete-réplica-desarmable adentro. Por un dólar. Y un montón de huevos son un montón de dólares. Como suele ocurrir, el empresario argentino ha calculado que parte de esas ventas podía pasar a su bolsillo fabricando huevitos más o menos parecidos. Y más de uno ya se apronta a poner sus huevitos en el mercado. Son los *imitadores* de Schumpeter, cuyo éxito es de pronóstico reservado, a menos que, a igual calidad, mejoren el precio, o en caso contrario estén dispuestos a vender a precio mucho más bajo. Conocidas las pautas de nuestro empresario, poco podrán esperar cuando los niños adviertan que por igual precio obtuvieron truchadas. Y acaso sea hora de que el "empresario" argentino comience a leer en serio a Schumpeter.

* *Teoría del desenvolvimiento económico*. México: FCE, 1944, p. 77.